

REHBER SAVUNMA SANAYİİ · 14 DK. · 3 MART 2026

Savunma sanayiinde tedarikçi olmak

Savunma sanayiinde Tier-2/Tier-3 tedarikçi olarak pazara giriş: Gereksinimler, yeterlilik yolları, zaman çerçevesi ve pratik öneriler.

Pazar yapısı ve tedarik piramidi

Alman savunma sanayii hiyerarşik bir yapıya sahiptir. En tepede, Tier-1 tedarikçi olarak doğrudan Bundeswehr'e (Alman Silahlı Kuvvetleri) ve NATO ortaklarına teslimat yapan sistem entegratörleri — Rheinmetall, KNDS (KMW + Nexter), Hensoldt, Diehl Defence — yer alır. Bunların altında alt sistemler ve montaj grupları tedarik eden Tier-2 tedarikçiler ile bileşen, malzeme ve hizmet sağlayan Tier-3 tedarikçiler bulunur. Uzmanlaşmış orta ölçekli firmalar için — örneğin refrakter uygulama alanında — Tier-2 veya Tier-3 olarak giriş gerçekçi seçenektir.

- Tier 1 (sistem entegratörleri): Rheinmetall, KNDS, Hensoldt, Diehl Defence, ThyssenKrupp Marine Systems, Airbus Defence — Bundeswehr'in doğrudan sözleşme ortakları
- Tier 2 (alt sistem tedarikçileri): Kendi sistem yetkinliğine sahip uzman orta ölçekli firmalar — örneğin tahrik bileşenleri, optik, elektronik
- Tier 3 (bileşen tedarikçileri): Malzeme, parça ve hizmet tedarikçileri — refrakter uzmanları burada konumlanır
- Tier 4 (hammadde tedarikçileri): Temel malzemeler, standart parçalar, ticari mallar

Not: Pazar hacmi ve büyüme — Olağan savunma bütçesi (Einzelplan 14 / 14 numaralı bütçe kalemi) 2025'te yaklaşık 62 milyar Euro idi; Bundeswehr Özel Fonu ile birlikte 2025 için savunmaya yaklaşık 86 milyar Euro ayrılmıştı – artış eğilimiyle. Bundeswehr Özel Fonu (100 milyar Euro) kapsamlı tedarik programlarını ileriye taşımaktadır. Tedarikçiler için bunun anlamı şudur: Pazar büyüyor, talebin yıllarca yüksek kalması bekleniyor ve sistem entegratörleri kapasitelerini genişletmek için aktif olarak nitelikli tedarikçi arıyor.

Pazara giriş için gereksinimler

Savunma sanayiine giriş, iyi ürünlerden fazlasını gerektirir. Sistem entegratörleri tedarikçilerinden, sivil sanayide alışılmış olanın ötesine geçen tanımlı bir yeterlilik seti bekler. İyi haber şu: Birçok gereksinim adım adım oluşturulabilir ve ilk sipariş hemen tam yeterlilik kapsamını gerektirmek zorunda değildir.

- Sertifikalı KYS: Asgari olarak ISO 9001, ideal olarak AQAP uyumu veya AS9100D ile
- Teknik yetkinlik: Talep edilen teknolojide kanıtlanabilir deneyim — zorlu sanayi alanlarından referanslar önemlidir
- Teslimat kabiliyeti: Kısa vadeli çağrılarda ve seri üretimde de zamanında teslimat için kapasite
- Ketumluk: Gizliliğe hazır olma, gerekirse VS dereceli siparişler için gizlilik koruma prosedürü
-

Finansal istikrar: Kredibilite kanıtı — sistem entegratörleri tedarikçilerinin ekonomik gücünü inceler

- Konum: Bir NATO üyesi ülkede, ideal olarak Almanya'da üretim — üretimin üçüncü ülkelere kaydırılması kritiktir

Not: Aktarılabilir yetkinliklerden yararlanın — Çelik sanayii, petrokimya veya enerji teknolojisinde deneyimi olan refrakter firmaları, talep edilen yetkinliklerin birçoğuna zaten sahiptir: yüksek sıcaklık prosesi bilgi birikimi, kalite dokümantasyonu, güvenlik kuralları altında çalışma ve büyük projelerde deneyim. Bu aktarılabilir yetkinlikler, tedarikçi başvurusunda bilinçli olarak öne çıkarılmalıdır.

Yeterlilik yolları ve ilk temas

Savunma tedarikçisi olma yolu, paralel yürüyen birkaç faaliyetten geçer: yeterlilik oluşturma, ağ çalışması ve aktif müşteri kazanımı. Merkezi bir kayıt makamı yoktur — erişim, sistem entegratörlerinin satın alma departmanları, sektör birlikleri ve fuarlar aracılığıyla sağlanır.

- Sistem entegratörlerinin tedarikçi portalları: Rheinmetall, KNDS ve diğerleri tedarikçi kaydı için çevrim içi portallar işletir — kayıt ilk adımdır
- BDSV (Alman Güvenlik ve Savunma Sanayii Federal Birliği): Üyelik ağlara, etkinliklere ve bilgilere erişim sağlar
- Eurosatory, IDEX, Enforce Tac: Savunma teknolojisinin önde gelen fuarları — sistem entegratörlerinin satın almacıları ve mühendisleriyle doğrudan temas
- IHK (Sanayi ve Ticaret Odası) ve ekonomik kalkınma kurumları: Forum Wehrtechnik veya savunma kümeleri gibi bölgesel girişimler temas kurulmasına aracılık eder
- Doğrudan iletişim: Sistem entegratörlerinin teknik satın almacılarını belirleyin (LinkedIn, sektör konferansları) ve somut bir teknik teklifle hedefli şekilde iletişime geçin

Not: İlk sipariş: Küçük başlayın — Hemen büyük siparişler almayı beklemeyin. Tipik giriş küçük bir siparişle olur — bir malzeme numunesi teslimatı, bir onarım, bir teknik çalışma. Bu fırsatı güvenilirliğinizi kanıtlamak için kullanın. Savunma sanayiinde geçerli kural şudur: Sisteme bir kez girip iyi iş çıkaran, artan sipariş hacmiyle ödüllendirilir.

Zaman planı ve yol haritası

Savunma tedarik kabiliyetinin oluşturulması, 18 ila 36 ay süren stratejik bir projedir. Gerçekçi bir zaman planı; sertifikaların, ağların ve teknik kanıtların paralel olarak oluşturulmasını hesaba katar. Aşağıdaki yol haritası, pazara girişi sistematik olarak ele alan orta ölçekli firmalar için yol gösterir.

- Ay 1–6: Stratejik analiz, hedef pazarların belirlenmesi, ISO 9001 sertifikasyonunun başlatılması veya mevcut sertifikanın savunma gereksinimleriyle tamamlanması
- Ay 3–12: Ağ oluşturma, BDSV üyeliği, ilk fuar ziyaretleri, tedarikçi portallarına kayıt
- Ay 6–18: Gizlilik koruma prosedürünün başlatılması (gerekirse), ilk numunelerin ve teknik dokümantasyonun hazırlanması
- Ay 12–24: İlk tekliflerin verilmesi, numune teslimatları, potansiyel müşterilerin yeterlilik denetimleri
- Ay 18–36: İlk seri siparişler, seri teslimat kabiliyetinin oluşturulması, AQAP uyumunun kanıtlanması

Not: Offset işleriyle yatırım güvencesi — Uluslararası savunma işlerinde sıklıkla offset yükümlülükleri bulunur: Yabancı üretici, katma değerin bir kısmını alıcı ülkede yaratmak zorundadır. Bu, Alman tedarikçiler için bir giriş kapısı olabilir — örneğin Bundeswehr için bir ABD sistemi tedarik edildiğinde ve ABD'li üreticinin Alman tedarikçileri sürece dahil etmesi gerektiğinde.

Riskler ve tipik tuzaklar

Savunma sanayiine giriş, orta ölçekli firmaların bilmesi ve yönetmesi gereken özel riskler taşır. Uzun yeterlilik döngüleri, siyasi bağımlılıklar ve sıkı uyum gereksinimleri, gerçekçi bir beklenti ve dikkatli planlama gerektirir.

- Uzun başlangıç süreleri: İlk temastan seri siparişe kadar çoğu zaman 2 ila 5 yıl geçer — finansal dayanıklılık gereklidir
- Siyasi riskler: İhracat izinleri gecikebilir veya reddedilebilir, bütçe kararları tedarik programlarını erteleyebilir
- Uyum karmaşıklığı: İhracat kontrolü veya gizlilik korumadaki hatalar cezai sonuçlar doğurabilir
- Bağımlılık: Tek bir işverene veya programa aşırı yoğunlaşma, risk yığılmasına yol açar
- Çift kullanım tuzağı: Şimdiye kadar serbestçe ihraç edilen ürünler, savunma amaçlı kullanım nedeniyle izne tabi hale gelebilir

Not: Strateji olarak çeşitlendirme — En akıllıca strateji, sivil ve askeri siparişlerin birleştirilmesidir. Savunma alanındaki yetkinliğinizi sivil pazar için birinci sınıf bir referans olarak kullanın, sivil yetkinliğinizi de savunma için. Böylece bağımlılıklardan kaçınır, teknoloji ve kalite güvencesinde sinerjilerden yararlanırsınız.

Sık sorulan sorular

20–50 çalışanı olan küçük bir firma savunma sanayii tedarikçisi olabilir mi?

Evet, savunma sanayiinin her büyüklükte yüksek düzeyde uzmanlaşmış tedarikçiye ihtiyacı vardır. Belirleyici olan firma büyüklüğü değil; teknik yetkinlik, güvenilirlik ve sertifika durumudur. Birçok Tier-3 tedarikçinin 20 ila 100 çalışanı vardır. Bir niş alanda uzmanlaşmak — örneğin özel metalurji için refrakter astarlar — özellikle küçük firmalar için ayırt edici bir özellik olabilir.

Hangi sektör deneyimi eşdeğer olarak kabul edilir?

Çelik sanayii, petrokimya, nükleer enerji teknolojisi ve havacılık ve uzay alanındaki deneyim, savunma alanındaki satın almacılar tarafından yüksek değerli kabul edilir. Bu sektörler yüksek kalite gereksinimlerini, güvenlik kültürünü ve dokümantasyon standartlarını paylaşır. Özellikle ASME, AD 2000, Basınçlı Ekipman Yönetmeliği (PED) veya nükleer teknik kurallar konusundaki deneyim değerlidir.

Pazara girişte en sık yapılan hata nedir?

En sık yapılan hata, hazırlık süresinin ve uyum gereksinimlerinin hafife alınmasıdır. Birçok firma temelleri oluşturmadan fuarlara ve müşteri kazanımına yatırım yapar: ISO 9001, gizlilik koruma, ihracat kontrolü uyumu. Bu temel olmadan teklifler, teknik kaliteden bağımsız olarak resmî engellere takılır.

Savunma sanayiine giriş için devlet desteği var mı?

Savunma pazarına giriş için doğrudan bir destek yoktur. Bununla birlikte sertifikasyon maliyetleri (ISO 9001), savunma teknolojisiyle bağlantılı araştırma projeleri (BMVg araştırma desteği, Avrupa Savunma Fonu EDF) ve genel inovasyon destekleri (ZIM, BMFTR) kullanılabilir. IHK ve BDSV destek olanakları konusunda danışmanlık verir.

Projenizi bizimle görüşün

İş günlerinde 24 saat içinde geri dönüş.

info@sbs-rs.de

+49 89 541 960 200 **Çevrimiçi okuyun: www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/zulieferer-werden-ruestungsindustrie**